С. А. Самоволева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: УЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК*

Экспертиза инновационных проектов базируется на исследовании совокупности научно-технических, социально-экономических и экологических показателей, при этом анализируются как качественные, так и количественные характеристики. Вместе с тем, основным инструментом отбора проектов является оценка их эффективности, поэтому окончательное решение о финансировании и реализации проекта принимается, в конечном счете, исходя из итогов анализа соотношения «результаты-затраты» проекта. С этой точки зрения большое значение приобретает точный учет всех издержек по проекту.

Исследования, связанные с систематизацией и оценкой издержек по проекту, являются достаточно трудоемкими. Это связано не только с большими объемами данных и их вероятностным характером, но также и с постоянным совершенствованием теории и практики анализа затрат: появлением новых методов учета, уточнением вида и состава издержек.

Так, в настоящее время как зарубежные, так и отечественные экономисты большое внимание уделяют такой относительно «новой» группе издержек, как трансакционные. Как известно, отправной точкой развития теории трансакционных издержек послужила критика постулата неоклассической теории «об обмене без издержек», а понятие «трансакционных издержек» было введено в экономическую теорию Р. Коузом семь десятилетий назад [1]. Однако до сих пор эта категория является предметом пристального изучения и острой полемики экономистов. Несмотря на то, что сегодня мир «беззатратных трансакций» безоговорочно признан утопией, исследователи не всегда спешат включать трансакционные издержки в экономический анализ.

Такое положение вызвано рядом причин, среди которых в первую очередь следует выделить два фактора, связанных, во-первых, с проблемами теоретического характера, и, во-вторых, с проблемами практического измерения трансакционных издержек.

Что касается первого рода проблем, то здесь на первый план выступает отсутствие единого подхода к определениям сущности ряда фундаментальных понятий экономической теории, таких как обмен, сделка, контракт, издержки и т.д.

Следует отметить, что многие ключевые термины часто используются в экономической литературе без пояснений, поскольку подразумевается, что смысл их ясен и трактуется всеми однозначно. Однако, как показывает практика исследований, эта точка зрения не может быть признана верной: в текстах можно найти совершенно различные

* Работа выполнена при поддержке РГНФ (проект № 07-02-00114а).

толкования самых простых, на первый взгляд, терминов. Так, фундаментальное как для концепции трансакционных издержек, так и для всей экономической теории в целом понятие «обмена» может рассматриваться в научной литературе как:

– акт, входящий в производство (К. Маркс);
– «не просто двусторонний трансферт благ, услуг или денег между агентами», а еще и «передача прав собственности» (Ходжсон), [2, с. 221−222];
– более широкая универсальная категория, которая может охватывать любую деятельность, направленную на «попытку привести менее удовлетворительное состояние дел к более удовлетворительному» (Л. Фон Мизес) [3, с. 93].

В научных и учебных материалах нередко встречается отождествление категории «обмена» с такими понятиями, как «сделка» или «трансакция», а последние могут приравниваться к понятию «контракта».

Еще одним примером, подтверждающим необходимость разъяснений позиций, которые заложены в основу любых теоретических и практических изысканий, является такая экономическая категория, как «издержки». Даже в сугубо экономических текстах не всегда поясняется, какая из ее интерпретаций − от употребления в качестве синонима к «затратам» и «расходам», до разделения этих понятий и установления четких границ между ними – используется в конкретном случае.

Попытки определения трансакционных издержек

Теория трансакционных издержек также не избежала использования различных подходов к трактовке предмета. Трансакционные издержки рассматривались исследователями с самых разных позиций, отсюда возникло большое количество весьма несхожих между собой определений, а также множество классификаций трансакционных издержек.

Самыми известными примерами являются следующие трактовки данного понятия:

К. Эрроу, определившего трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы [4, с. 66];

Д. Норта, указавшего, что данные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [4, с. 67];

Р. Мэтьюза, отметившего, что «фундаментальная идея трансакционных издержек заключается в том, что они состоят из издержек составления и заключения контрактов ex ante, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечением его выполнения ex post в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» [5, с. 29];

С. Чена (Cheung), подчеркнувшего, что это «издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо» [4, с. 66].

В теориях одних экономистов трансакционные издержки могут иметься только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), в других −

и в альтернативных способах экономической организации и, в частности, в плановой экономике (Чен, Алчиан, Демсец).

Существование многообразных взглядов на сущность тех или иных явлений является нормальным явлением в рамках любой теории и, более того, служит источником ее развития. Однако это обстоятельство становится серьезным препятствием при решении конкретных задач на практике. Так, широкие трактовки рядом ученых понятия «трансакционных издержек» стали причиной смешения данного типа с другими видами издержек и затруднений при включении их в стандартный анализ затрат. Одной из таких формулировок является определение трансакционных издержек как издержек взаимодействия между экономическими агентами. Оно довольно точно отражает суть понятия, но в силу своего универсального характера приводит к размыванию границ данной категории и не может быть использовано при проведении прикладных исследований, связанных с оценкой трансакционных издержек.

Однако и более «узкие» формулировки могут быть достаточно «проблемными» для применения их на практике. В качестве примера здесь можно привести одно из наиболее удачных определений трансакционных издержек, встречающихся в отечественной литературе:

– трансакционные издержки – «ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление» «отчуждения и присвоения прав собственности и свободы, принятых в обществе»[1] [6, с. 61].

При таком подходе «трансакционные издержки» ограничиваются только теми видами затрат, которые связаны именно с трансакцией, то есть с отчуждением и присвоением прав, что позволит избежать неправомерного расширения данного понятия и установить четкую границу его применения. Таким образом, например, не все издержки управленческой деятельности или поиска информации можно будет отнести к затратам трансакционного типа. В результате могут быть прекращены использование данной категории в качестве «мусорной корзины» и искусственное завышение величины трансакционных издержек.

Однако такое определение не охватывает всего множества трансакционных издержек, и данный подход потребует выделения в совокупности издержек производства особого вида издержек, не связанного, с одной стороны, с изменением характеристик, относящихся к правам собственности (трансакционные издержки), а с другой – с процессом изменения физических свойств продукта производства (трансформационные издержки). Это так называемые «организационные издерж-

---

[1] Данная трактовка трансакции, предложенная учеными экономического факультета МГУ, восходит к Коммонсу: трансакция – это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты» [4, с. 56]. Хотя по существу предложенное определение трансакционных издержек неполно, поскольку из него выпадает ряд затрат, связанных с взаимодействием и координацией деятельности экономических агентов, на сегодняшний день это одна из немногих формулировок представляющая собой уже не «метафору, а научную формулу».

ки»[2], в которые включается часть расходов на управление, логистику. Иногда под трансформационными издержками понимаются все затраты по преобразованию ресурсов в блага в процессе их производства на фирме, включая затраты на внутрифирменное управление. Но поскольку часть затрат на внутрифирменное управление входит и в трансакционные издержки, а такой вид расходов, как расходы на логистику нельзя прямо отнести к процессу изменения физических характеристик в процессе производства, то целесообразно выделить три группы издержек производства: трансформационные, трансакционные и организационные.



Рис. 1. *Типы издержек производства*

Другая, более широко распространенная точка зрения на группировку издержек производства состоит в выделении только двух классов издержек: трансформационных и трансакционных. Но эта позиция требует уточнения существующих формулировок данных издержек.

Трансакционные издержки как элемент издержек производства[3], конечно же, должны являться объектом соответствующего учета. При проведении прикладных экономических исследований необходимо выделять среди различных попыток толкований наиболее реалистичные подходы, позволяющие применить накопленные теоретические знания. Для детального анализа, позволяющего дать количественную оценку издержек, связанных с трансакциями, важно дать четкое определение его предмета[4]. В качестве одного из решений этой проблемы может стать формулировка данного понятия, отправной точкой которой является «базовая» производственная технология, определяющая все процессы и трансакции.

[2] Такое название встречается в ряде отечественных работ, посвященных теории издержек.

[3] У ряда авторов встречается ошибочное противопоставление трансакционных издержек производственным издержкам, основанное на прямом переводе английского термина «production costs», который на самом деле соответствует понятию «трансформационные издержки».

[4] При этом допустимо, что в зависимости от уровня и детальности анализа определение трансакционных издержек может варьироваться. На необходимость трактовки трансакционных издержек в зависимости от конкретного случая указывали О.Уильямсон, Р. Капелюшников, Е. Кокорев.

Подходы к классификации трансакционных издержек

Следующий вопрос по применению экономической теории трансакционных издержек на практике заключается в отсутствии концептуального единообразия и по вопросу классификации данного типа затрат. Значительное количество работ, посвященных проблемам трансакционных издержек, позволяет сделать вывод, что общепринятой классификации таких издержек пока не существует. Разные исследователи акцентируют свое внимание на различных элементах множества трансакционных издержек, часто рассматривая только какой-то определенный аспект «эксплуатации экономической системы». В частности, Дж. Стиглер, Алчиан выделяли прежде всего информационные издержки; Леви – издержки эксплуатации государственного строя; О. Уильямсон − издержки оппортунистического поведения; Милгром и Дж. Робертс – издержки влияния; а Дженсен и Меклинг – агентские издержки.

Здесь проявилась еще одна проблема теории трансакционных издержек: в отдельных случаях некоторые экономисты начинали сводить все многообразие затрат на проведение трансакций к какому-либо частному их проявлению. Чаще всего в теоретических работах встречается отождествление трансакционных и информационных издержек. Конечно, затраты на информацию являются ключевыми для понимания природы трансакционных издержек, так как приобретение и обработка информации для последующего проведения трансакций имеют очень важное, если не решающее значение[5]. Это позволило некоторым экономистам (например, Далману) утверждать, что «можно говорить только об одном виде трансакционных издержек – потере ресурсов вследствие несовершенной информации» [4, с. 59]. Даже такой видный ученый, как Алчиан, склонялся к отождествлению трансакционных и информационных издержек. Тем не менее информационными издержками, связанными с поиском, обработкой информации, мониторингом и т.п. не исчерпывается все множество трансакционных издержек, поскольку очевидно, что существуют и такие затраты на проведение трансакций, как издержки по защите прав собственности, издержки обеспечения исполнения контрактов, издержки измерения и т.д.

В рамках современной неоинституциональной экономической теории предлагаются самые разные подходы к систематизации трансакционных издержек, в том числе:

– классификация Норта-Эггертссона, в которой трансакционные издержки фактически разделены по этапам их возникновения в контрактных отношениях;
– классификация Милгрома-Робертса, в основу которой заложено разделение системы трансакционных издержек на две главные ка-

[5] Профессор Р. Коуз указывал: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, проинформировать тех, с кем стремятся иметь дело и на каких условиях, провести переговоры, ведущие к заключению сделки, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т.д.» [4, с. 58].

тегории: затраты на трансакции, связанные с координацией, и затраты, связанные с мотивацией;
– классификация Менара, базирующаяся на четырех основных факторах, которые определяют издержки осуществления трансакций.

Этот список можно дополнить также и типологией Уильямсона, которая, строго говоря, представляет собой систематизацию самих трансакций по их частоте и специфичности активов.

Наиболее распространенной классификацией, встречающейся в отечественной экономической литературе, является следующее разделение трансакционных издержек по внешним признакам той деятельности, к которой они относятся[6]:

1. Издержи поиска информации (затраты на поиск и приобретение информации перед заключением сделки, сюда же входят и потери, вызванные несовершенством информации).

2. Издержки ведения переговоров (затраты на подготовку и оформление контракта, проведение переговоров).

3. Издержки измерения (издержки на оценку характеристик продукта или услуги).

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности (судебные издержки, затраты, необходимые для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты).

5. Издержки оппортунистического поведения (затраты, обусловленные несовпадением интересов экономических агентов).

Данная классификация учитывает издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей, или «рыночные трансакционные издержки». Однако затраты на трансакции присутствуют и на других уровнях.

Классификация издержек с точки зрения их четкого разделения в зависимости от сегмента, в котором происходят трансакции, приведена, в частности, в работе Фуруботна и Рихтера.

Таблица 1

Классификация трансакционных издержек

Рыночные трансакционные издержки	Управленческие трансакционные издержки	Политические трансакционные издержки
Издержки поиска и информационные издержки	Издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна	Издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической системы
Издержки ведения переговоров и принятия решений	Издержки эксплуатации организации	Издержки эксплуатации государственного устройства
Издержки мониторинга, обеспечения и исполнения контрактов		

[6] Предложена Р.И. Капелюшниковым. Следует отметить, что данная типология трансакционных издержек во многом совпадает с классификацией Норта-Эггертссона.

В класс «рыночных трансакционных издержек» здесь отнесены типичные издержки использования рыночного механизма; в класс «управленческих трансакционных издержек» − издержки, сопряженные с реализацией прав отдавать распоряжения внутри фирмы (издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна, включающие затраты на управление персоналом, защиту от поглощений, инвестиции в информационные технологии, связи с общественностью и лоббирование; и издержки эксплуатации организации, к которым относятся информационные издержки на «принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников» [4, с. 61] и т.д.

Затраты, связанные «с эксплуатацией и корректировкой институционального государства» Фуруботн и Рихтер выделяют в последний класс трансакционных издержек − «политические трансакционные издержки». Такие издержки по их определению «в общем смысле являются издержками создания общественных благ посредством коллективного действия» [4, с. 63] и включают в себя такие затраты по осуществлению государственных функций, как расходы на поиск информации, принятие решений, мониторинг и принуждение к исполнению законов; издержки, связанные с деятельностью политических партий, установлением правовых рамок, что в целом можно обозначить как издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической системы[7].

Включение в анализ не только рыночных, но и других аспектов проведения трансакций необходимо, так как исследование и планирование деятельности невозможно без учета всей совокупности действующих факторов. Так, анализ «политических трансакционных издержек» был бы полезен при оценке народнохозяйственной[8] эффективности инновационных проектов. Стандартная методика оценки этого параметра ориентируется на расчет потока налогов, генерируемых проектом, ожидаемого количества создаваемых рабочих мест, затраты на «обусловленную реализацией проекта консервацию или ликвидацию производственных мощностей, потери природных ресурсов и имущества от возможных аварий и других чрезвычайных ситуаций» [7] и т.д., но не включает в себя анализ издержек, возникающих, например, в связи с принятием нормативно-правовых документов (постановлений, инструкций) на федеральном или региональном уровнях, расходов на поиск информации, принятие решений, связанных с реализацией проекта[9]. Очевидно, что количественная оценка таких издержек представ-

---

[7] При проведении макроэкономического анализа необходимо уточнять формулировку трансакционных издержек. В данном случае может быть принят подход, при котором понятие трансакции на макроэкономическом уровне расширяется за счет включения в него той части осуществления государственных функций, которая непосредственно связана с объектом исследования.

[8] Согласно терминологии Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, от 31 марта 1994 г. № 7-12/47.

[9] Следует учитывать, что такого рода трансакционные затраты имеют, как правило, «производительный» характер и могут оцениваться как положительные.

ляет собой отдельную, достаточно сложную задачу, но в то же время полное игнорирование такого рода затрат приводит к неточному отражению показателя социально-экономической значимости проекта на макроэкономическом уровне.

Проблемы измеримости трансакционных издержек

Огромной проблемой при анализе трансакционных издержек является их измеримость. Это очень актуальный вопрос для анализа трансакционных затрат, так как они в значительной части носят вероятностный или неформальный характер и не могут быть учтены в большинстве случаев как издержки, величину которых можно получить из бухгалтерской отчетности. Некоторые исследователи полагают, что затраты, относящиеся к трансакционным издержкам, в принципе неизмеримы. Однако данное утверждение опровергается пусть немногочисленными, но вполне убедительными попытками измерения трансакционных издержек.

В экономической литературе можно найти два подхода к проблеме измерения трансакционных издержек. Первый из них – ординалистский − является доминирующим в современной экономической науке и основывается на положении, что на практике имеет значение лишь направление изменения уровня издержек. В данном случае исследовательская стратегия сводится к сравнению имеющихся альтернатив путем установления их относительной величины в пределах действующих институциональных соглашений. Такой подход исходит из предположения, что трансакционные издержки не поддаются прямому измерению, поскольку само понятие трансакционных издержек не имеет четкой однозначной трактовки в современной экономической науке.

Второй подход – кардиналистский − предполагает возможность прямого количественного измерения затрат на трансакции. Такая оценка была проведена рядом как зарубежных – Демсецем, Нортом и Уоллисом, так и отечественных экономистов – В.Л. Тамбовцевым, В.В. Радаевым, Р.И. Капелюшниковым, В.Е. Кокоревым, Т.П. Скуфьиной. Эти исследователи полагали, что существует ряд трансакционных затрат, которые невозможно измерить[10], однако другая часть издержек может и должна быть подвергнута количественной оценке. Такие попытки прямо оценить затраты на трансакции предпринимались и на макро-, и на микроэкономическом уровне.

Так, широко известный пример количественной оценки величины трансакционных издержек Уоллиса и Норта базируется на сопоставлении долей трансакционного и трансформационного секторов в ВНП. В трансакционные отрасли в этом исследовании были включены: финансы и операции с недвижимостью; банковское дело и страхование; юридические услуги; оптовая и розничная торговля.

[10] Это издержки, которые не просто не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах, в отличие от так называемых явных издержек (услуги юриста, представительские расходы и т.д.), а не могут быть измерены в принципе, например, некоторые издержки измерения.

Для российской экономики метод определения трансакционных затрат предложен, в частности, В.Л. Тамбовцевым, разделившим такие издержки на имеющие производительный, то есть общественно полезный характер, и непроизводительные издержки, приводящие «к потерям в благосостоянии общества» [8]. Примером производительных издержек являются затраты на спецификацию и защиту прав собственности. Непроизводительные трансакционные издержки делятся на три группы затрат, связанных с: 1) получением доступа к ресурсам и правам собственности на них; 2) получением права на осуществление хозяйственной деятельности; 3) поддержанием деловых отношений и применением санкций. Исходные данные для количественной оценки перечисленных видов издержек по предложенной методике могут быть получены из опросов предпринимателей, а также из анализа судебных дел по экономическим преступлениям.

Другой подход к оценке стоимости трансакций в российской экономике, основанный на сочетании макро- и микроэкономических факторов, разработан В.Е. Кокоревым. В соответствии с данным подходом, на макроуровне трансакционные издержки определяются динамикой товарооборота в национальной экономике, на микроуровне – долей накладных расходов фирм по отношению к остальным статьям себестоимости.

Все вышеперечисленные примеры указывают, что проблема количественной оценки трансакционных издержек не является в принципе неразрешимой. Для ее решения необходимо выполнение нескольких условий: во-первых, четкое определение понятия трансакционных издержек, позволяющее решить поставленную перед исследователем задачу; во-вторых, выбор метода для получения эмпирических данных. Таким образом, и на макро-, и на микроэкономическом уровне возможно провести количественный учет трансакционных издержек.

Возможные подходы к учету трансакционных издержек инновационных проектов

В процессе реализации инновационных проектов можно выделить по крайней мере три стадии, которым присущи свои трансакционные издержки и которые должны находить свое отражение в анализе затрат, связанных с реализацией проекта:

1) прединвестиционная стадия, на которой возникают затраты, связанные с поиском информации о потенциальных инвесторах; с объемом и достоверностью информации о потенциальных возможностях вложений и оценкой стоимости альтернативных вложений; с подготовкой соответствующих контрактов; с институтами, регламентирующими работу финансовых рынков и т.д.;

2) стадия начального инвестирования, где трансакционные издержки определяются, например, необходимостью сбора данных и оценки информации об инвестициях в конкретный проект; разделением собственности и контроля на объекте инвестирования; институтами, регламентирующими инвестиционную деятельность в конкретной отрасли;

3) стадия реализации проекта, издержки которой могут быть вызваны институтами, регулирующими предпринимательскую деятельность; различными трансакциями, осуществляемыми в рамках проекта, связанными, например, со спецификой продукта инновационных проектов и т.п.

Для каждого конкретного проекта существует, конечно же, свой «набор» трансакционных издержек, который определяется «базовой» производственной технологией проекта. В то же время существуют затраты трансакционного типа, присущие всем инновационным проектам.

Конкретные примеры отдельных трансакционных издержек, возникающих в процессе реализации инновационных проектов, могут быть представлены в виде следующей таблицы[11]:

Таблица 2

Примеры трансакционных издержек инновационных проектов

Прединвестиционная стадия	**Стадия начальных инвестиций**	**Стадия реализации проекта**
Затраты на поиск информации о потенциальных инвесторах	Издержки на сбор данных и оценку информации об инвестициях в конкретный проект	Издержки на внутренние трансакции, осуществляемые в рамках проекта
Издержки, связанные с оценкой информации о потенциальных возможностях вложений и их стоимости	Расходы, обусловленные разделением собственности и установлением контроля на объекте инвестирования	Расходы на обязательную сертификацию товаров и услуг
Расходы, направленные на оценку НИОКР как объекта инвестирования	Издержки координации деятельности по проекту	Затраты по установлению собственности на результат интеллектуальной деятельности
Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки по страхованию сделок	Расходы на защиту интеллектуальной собственности
Издержки на ведение переговоров и заключение контрактов	Расходы на лицензирование деятельности	Потери от неэффективной защиты соглашений
		Согласование решений с контролирующими организациями

Вопросы количественного измерения затрат на трансакции, как уже отмечалось, являются сегодня серьезной проблемой. В то же время без анализа трансакционных издержек экспертиза деятельности предпри-

[11] Данная таблица включает не все множество возможных трансакционных издержек, сопровождающих реализацию инновационных проектов, а лишь отдельные примеры.

ятия или реализации проекта была бы неполной. В рамках экспертизы инновационных проектов частично эта задача может быть решена: во-первых, путем сопоставления трансакционных издержек при различных способах контрактации; во-вторых, прямой количественной оценкой таких затрат; в третьих, путем включения части издержек, имеющих вероятностный характер, в риски проекта.

Конечно, некоторые трансакционные издержки, имеющие явный характер и отражающиеся в бухгалтерской отчетности, включаются в стандартный анализ затрат по проекту (в частности, издержки на лицензирование, страхование, сертификацию, юридическое сопровождение). Вместе с тем основная доля трансакционных затрат, особенно носящих вероятностный характер, может не учитываться в рамках принятых подходов к экспертизе проектов и оставаться за пределами анализа.

Величина этой части издержек, учитывая реалии российской экономики, может быть весьма значительна. К таким издержкам можно, например, отнести затраты, связанные с деятельностью проверяющих органов, согласованием решений с контролирующими организациями, расходы на защиту собственности и соглашений и т.д. Игнорирование этих расходов при калькулировании затрат по проекту может существенно исказить результаты экспертизы.

При реализации проектов, где в процессе их оценки было допущено занижение реальных расходов, зачастую возникает недостаток финансовых средств, необходимых для реализации, что при значительных отклонениях от запланированных объемов может являться серьезной угрозой для осуществления проекта. Недооценка затрат по проекту неправомерно повышает такие показатели эффективности, как чистый дисконтированный поток денежных средств проекта, срок окупаемости проекта.

Одним из возможных способов корректировки показателей эффективности проекта может стать косвенный учет части трансакционных издержек, носящих вероятностный характер, как уже было отмечено, путем отнесения их к категории проектных рисков. В таком случае конечные показатели проекта могут быть пересчитаны, например, с использованием дополнительного коэффициента или введением такого дополнительного коэффициента в норму дисконта.

Следует признать, что часть трансакционных издержек, относящихся к категории неизмеримых, все равно может оставаться за рамками анализа издержек проекта. Однако игнорировать данный вид затрат, особенно в условиях роста стоимости трансакций, а также принимая во внимание специфику функционирования российской экономики, было бы неправомерным. Реализации инновационных проектов традиционно сопутствуют высокие риски, поэтому экспертиза таких проектов должна быть корректной не только в рамках уже накопленного опыта, но и постоянно совершенствоваться, учитывая новые возможности теории и практики. При разработке методологического инструментария оценки эффективности высокорисковых проектов необходимо учитывать, что трактовка понятий, заложенных в работе, влияет на содержание и ход проектной экспертизы, которая во многом определяет дальнейшую «судьбу» проекта.

Литература

1. Коуз Р. Проблема социальных издержек. М.: Дело, 1993.
2. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
3. Фон Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000.
4. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001.
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Учебник / Под общей ред. А.А. Аузана М.: ИНФРА–М, 2005.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, от 31 марта 1994 г. № 7-12/47.
8. Тамбовцев В.Л. Об оценке потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности / http://www.rfu.ru.
9. Тамбовцев В.Л. Экономический анализ нормативно-правовых актов. М.: ТЕИС, 2001.
10. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. Вехи экономической мысли. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина СПб.: Экономическая школа, 1999.
11. Коуз Р. Природа фирмы / Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
12. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
13. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. СПб.: Лениздат, 1994.
14. Менар К. Экономика организаций. М.: Инфра, 1996.
15. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
16. Норт Д. Институты, институционные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
17. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. THESIS. Т. 1. Вып. 2. 1993.
18. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра–М, 2000.
19. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: Норма, 2002.
20. Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
21. Риск-анализ инвестиционного проекта / Под ред. М.В. Грачевой М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001.
22. Макаров В.Л., Варшавский А.Е. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности. М.: Наука, 2004.
23. Введение в институциональный анализ / Под ред. В.Л. Тамбовцева М.: ТЕИС, 1996.